

"מכתב מכירה" מדליק שעושה את זה



מאת : בני ישראלי

www.loveyoursuccess.net

1. גורם ה "כן"

יש אימון מכירות להביא את הלקוח הפוטנציאלי למודל ה "כן" בתקווה שכשתבקש את ההזמנה, הוא יהיה במצב שיענה "כן" באופן אוטומטי. להביא אדם למצב של "כן", צריך לשאול שאלות מכוונות כך שהלקוח יענה "כן". לדוגמא, שאלה סגורה מכוונת: "האם לא תרצה ללמוד איך להפיק יותר רווחים ממכתב המכירה?"

2. שתף את חמשת החושים של הקורא.

מכתב מכירה פועל הטוב ביותר כאשר הוא יוצר לקורא תמונה רגשית. כשאתה מתאר משהו, עשה שייראה מוחשי. ספר להם על ריחו של המוצר ודאג שירגישו אותו. הסבר איך הוא נראה ומה טעמו. ממש תן להם לחזות זאת בדמיונם. אם הייתי כותב מכתב מכירה למוצר שמטרתו למנוע שאנשים יאבדו את המפתחות שלהם, הייתי מתאר את הבעיה של איבוד מפתחות ומחיייה אותה בתיאורים ציוריים חזקים: "גשם זלעפות ניתך ארצה, המעיל רטוב ונוטף ומכנסך נדבקים לעורך בחיבוק דוב. אתה דוחף ידך לכיסך, האצבעות משותקות מקור, ומתגלה הסיט שהמפתחות לביתך החם והיבש נעולות בתוך מכוניתך, ואתה נאלץ לבלות את הלילה בגשם." אם הלקוח יכול להרגיש את הסיפור שלך, הוא יאמין לו. יש לסיפור כוח.

3. צמצם את ההתנגדויות במכתב המכירה.

ההתנגדויות הן המחשבות שצצות בראשו של הלקוח ונותנות לו סיבה לא להיענות להצעתך. מכתב טוב יצפה את ההתנגדויות האלה, אולי אפילו ייצור אותן ויטפל בהן, אחת עוקבת קודמתה. אחרי שכתבת את המכתב, עבור עליו וקרא אותו מנקודת מבטו של הלקוח. חשוב על שאלות שצפויות להתעורר, והכן תשובתך להתנגדויות האלה.

4. משוך תשומת לבו של הלקוח שיהיה מעוניין.

דאג שהלקוח יגלה עניין במכתבך שנכתב בטון לבבי ושיחתי. כתוב זאת כאילו אתה חבר של הלקוח, והשתמש במלים פשוטות שאתה משתמש בהן כל יום בשיחה. אתה יכול לספר סיפור במכתב המכירה. מטרת המכתב היא למכור. להשיג זאת צריך לגרום שהלקוח ימשיך לקרוא.

5. שימוש בחזרות.

תשובה טובה יותר מושגת באמצעות חזרה. לדוגמא, שמת לב בוודאי לפרסומת שרצה

בטלביזיה מספר חודשים . או שמצאת את עצמך מפזם את הנעימה של פרסומת , בגלל ששמעת אותה פעמים רבות . החזרה גורמת לכך שאנו מבחינים בדבר .
אנו יכולים להשתמש בעיקרון הזה במכתב המכירה שלנו , בהחזירנו מסר עיקרי למוחו של הלקוח .
נסה זאת . קח את התועלת הגדולה ביותר במוצר שלך . הזכר אותה בכותרת , ובהמשך במשפט הראשון . אחר כך , לאורך המכתב , הזכר זאת מספר פעמים נוספות , בצורה אחרת . אתה יכול קודם להזכיר זאת כהצהרה ואחר כך כסיפור .

נסה זאת וצפויה לך הפתעה !

מומלץ בנושא זה המאמר : "מלים שגורמות לאנשים לקנות" , במדור מאמרים באתרי :
www.loveyoursuccess.net